

Sami Erämaa

Alustava liiketoimintasuunnitelma

-Tuontiauto Erämaa

Opinnäytetyö

Kevät 2010

Liiketalouden, yrittäjyyden ja ravitsemisalan yksikkö

Pienen ja keskisuuren yritystoiminnan liikkeenjohdon koulutusohjelma

Markkinoinnin suuntautumisvaihtoehto



SEINÄJOEN AMMATTIKORKEAKOULU

Opinnäytetyön tiivistelmä

Koulutusyksikkö: Liiketalouden, yrittäjyyden ja ravitsemisalan yksikkö
Koulutusohjelma: Pienen ja keskisuuren yritystoiminnan liikkeenjohdon koulutusohjelma
Suuntautumisvaihtoehto: Markkinoinnin suuntautumisvaihtoehto

Tekijä: Sami Erämaa

Työn nimi: Alustava liiketoimintasuunnitelma -Tuontiauto Erämaa

Ohjaaja: Tero Turunen

Vuosi:2010

Sivumäärä: 36

Liitteiden lukumäärä: 0

Tarkoitukseni oli tehdä alustava liiketoimintasuunnitelma tulevaisuudessa, noin viiden vuoden kuluttua perustettavalle yritykselle. Yrityksen toimiala on käytettyjen autojen maahantuonti ja myynti. Ajatus liiketoimintasuunnitelman tekemisestä lähti omasta halusta perustaa yritys lähitulevaisuudessa.

Tässä opinnäytetyössä pyritään selvittämään, olisiko uudelle yritykselle tilaa markkinoilla ja millä keinoilla yritys pystyisi kilpailemaan useimmiten suurempia ja tunnettuja yrityksiä vastaan. Yritys perustetaan melko pienellä budjetilla ja siksi työssä on keskitytty löytämään edullisimmat ratkaisut toiminnan aloittamiseksi.

Työn alussa tutkin parasta perustamispaikkaa yritykselle ja tein vertailuja paikkakuntien välillä. Lisäksi toimitilojen vertaileminen oli työn alussa tärkeää. Kun päätös yrityksen perustamisesta Isojoelle oli tehty, oli aika miettiä rahoitusta ja itse autojen tuomiseen liittyviä kysymyksiä.

Työtä tehdessä ja yrityksen perustamiseen liittyviä asioita miettiessä oma innostus yrityksen perustamista kohtaan kasvoi. Tämän alustavan liiketoimintasuunnitelman pohjalta on hyvä jatkaa asian suunnittelua jotta yritys saadaan perustettua suunnitellusti.

Asiasanat: Liiketoimintasuunnitelma, maahantuonti

SEINÄJOKI UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Thesis abstract

Faculty: Business School, Entrepreneurship
Degree programme: SME Business Management
Specialisation: Marketing

Author/s: Sami Erämaa

Title of thesis: Preliminary business plan –Tuontiauto Erämaa

Supervisor(s): Tero Turunen

Year:2010 Number of pages: 36 Number of appendices: 0

The purpose of this thesis was to create a preliminary business plan for a company which will start business actions in about five years. The company's field of operation is import and sales of secondhand cars. The idea for making a business plan came from my aspiration to establish a company in the near future.

The aim of this thesis is to consider if the markets have room for a new company and how it can compete against companies which are in most cases bigger and more known. The company is planned to establish with rather small budget and therefore the main focus is on finding the most inexpensive solutions to start business actions.

In the beginning of the work I studied what would be the best place to start business and compared two regions. At the beginning it was also important to compare different commercial properties. When the decision was made that Seinäjoki would be the best place to start the company it was time to think about financing and the import of cars.

While making this thesis and thinking about issues connected to establishing a company my enthusiasm on starting a business grew. With the help of this preliminary business plan it is easy to continue planning so that the company can be opened as planned.

Keywords: Business plan, import

SISÄLTÖ

OPINNÄYTETYÖN TIIVISTELMÄ.....	2
THESIS ABSTRACT.....	3
SISÄLTÖ.....	4
1 JOHDANTO.....	6
2 LIIKETOIMINTASUUNNITELMA.....	7
2.1 Liiketoimintasuunnitelman teoria ja tarkoitus.....	7
2.2 SWOT-analyysi.....	8
2.2.1 Vahvuudet.....	8
2.2.2 Heikkoudet.....	8
2.2.3 Mahdollisuudet.....	9
2.2.4 Uhat.....	9
3 YRITYS.....	10
3.1 Kuvaus yrityksestä.....	10
3.2 Yrityksen sijainti.....	10
3.2.1 Seinäjoki.....	10
3.2.2 Isojoki	11
3.3 Yhtiömuodon valinta.....	13
3.4 Henkilöstön tarve.....	13
3.5 Yrityksen toiminta-alue.....	14
3.6 Autojen tuonti.....	15
3.6.1 Tuonti Saksasta.....	15
3.6.2 Tuonti Ruotsista.....	16
3.7 Tuotavat autot.....	17
4 MARKKINOINTISUUNNITELMA.....	18
4.1 Markkinatilanne.....	18
4.2 Kilpailutilanne.....	19
4.2.1 J. Rinta-Jouppi Seinäjoki.....	20
4.2.2 Delta-Auto Seinäjoki.....	21
4.2.3 Maakunnan auto.....	22
4.2.4 Mika Minni Oy.....	22
4.3 Asiakaskunta.....	23

4.4 Mainonta.....	23
4.5 Markkinointistrategia.....	25
4.5.1 Tuote.....	25
4.5.2 Hinta.....	25
4.5.3 Hyvä myyntityö.....	26
4.5.4 Asiakassuhteiden hallinta.....	27
5 TALOUS JA KUSTANNUKSET.....	28
5.1 Toimitilat.....	28
5.2 Autojen tuonnin kustannukset	29
5.2.1 Saksa.....	29
5.2.2 Ruotsi.....	30
5.3 Rekisteröintikustannukset.....	31
5.4 Korjauskustannukset.....	32
5.5 Rahoitus.....	32
5.6 Kannattavuus.....	33
6 JOHTOPÄÄTÖKSET.....	34
LÄHTEET.....	36

1 JOHDANTO

Tässä opinnäytetyössä suunnitellaan uuden yrityksen perustamista. Uutta yritystä perustettaessa on tärkeää tehdä liiketoimintasuunnitelma koska tällöin saadaan selville mitkä edellytykset uudelle yritykselle ovat olemassa. Hyvin tehdyn liiketoimintasuunnitelman pohjalta yrittäjäksi aikovan henkilön on helpompi tehdä päätös onko yrityksen perustaminen kannattavaa vai ei.

Tässä alustavassa liiketoimintasuunnitelmassa pohditaan asioita perustajan näkökulmasta. Yrityksen toimiala on autokauppa jota se käy tuontiautoilla sekä Suomesta tulevilla vaihtoautoilla. Yrityksen perustamisajankohta on noin viiden vuoden kuluttua.

Yritys perustettaneen Etelä-Pohjanmaalle Isojoelle koska sinne on edullista rakentaa. Lisäksi yrityksen perustaja on kotoisin Isojoelta ja tästä syystä yrityksen perustaminen kyseiselle paikkakunnalle olisi perustajan kannalta helpompaa.

Tässä työssä mietitään uuden yrityksen mahdollisuuksia kovien kilpailijoiden joukossa, yrityksen perustamisen kustannuksia ja uuden liiketoiminnan aloittamiseen liittyviä asioita sekä yrityksen kehittämismahdollisuuksia jatkossa.

2 LIKETOIMINTASUUNNITELMA

2.1 Liiketoimintasuunnitelman teoria ja tarkoitus

Liiketoimintasuunnitelma on kirjallinen, tiivis esitys toiminnan kokonaisuudesta. Se sisältää ajatukset ja toimet, joilla yritys hallitse valitsemaansa liiketoiminta-aluetta ja hoitaa kokonaisuutta. Liiketoimintasuunnitelmasta käy selville yrityksen menestystekijät, tulolähteet, strategia ja yhteinen, tekoja ja valintoja ohjaava näkemys. (Pitkämäki 2001, 9.)

Hyvä liiketoimintasuunnitelma toimii perustana yrityksen miettiessä investointejaan, henkilöstöresursseja, rahoitusta, markkinointia, mainontaa, alihankintaa tai muita toimintansa kehittämiseen liittyviä asioita. (Pitkämäki 2001, 9.)

Liiketoimintasuunnitelman teko voi paljastaa isojakin aukkoja ajattelusta. Suunnitelmaan kannattaa paneutua, koska se auttaa täsmentämään ajatuksia ja pakottaa miettimään myös niitä asioita, joita et välittäisi vielä miettiä. Tällaisten katvealueisen valaiseminen saattaa paljastaa heikkouksia tai mahdollisuuksia, jotka eivät olisi muuten tulleet esille. (Puustinen 2004, 61.)

Suunnitelman lähtökohtana on toimintaympäristön arviointi. Sen avulla yritys kerää rakennuspalikoita toimintansa rakentamiseen. Tärkeitä palikoita ovat asiakkaiden ostomotiivit. Arviointi kertoo syyt, joiden perusteella asiakkaat valintansa tekevät. Tätä tietoa yrityksen tulee osata hyödyntää tuotteissaan, palveluissaan ja koko liikeideassaan. (Pitkämäki 2001, 12.)

Liiketoimintasuunnitelmaa päivitetään: Säännöllisin ja sovituin väliajoin, kun yritys havaitsee muutoksia ja epäjatkovuuksia, kun yritys havaitsee mahdollisuuksia ja tilaisuuksia tai kun yritys ei pysty pitämään päämääriään esimerkiksi kannattavuuttaan. (Pitkämäki 2001, 17.)

2.2 SWOT-analyysi

SWOT- analyysi on erinomainen työkalu liiketoiminnan suunnitteluun ja kehittämiseen. SWOT- analyysissä tehdään tilannearvioita suunnitelmien taustaksi. Analyysin nimi tulee englanninkielisistä sanoista strenghts (vahvuudet), weaknesses (heikkoudet), opportunities (mahdollisuudet) ja threats (uhat). Analyysin jälkeen yrityksen pitäisi pyrkiä korostamaan vahvuuksiaan ja muuttaa heikkoudet ja uhat mahdollisuuksiksi. (Viitala & Jylhä 2006, 59.)

2.2.1 Vahvuudet

Yritys pyrkii panostamaan autojen laatuun jotta kilpailu muita yrityksiä vastaan onnistuisi. Autojen laatu on vahvuus jolla yritys pyrkii saamaan asiakkaita houkuteltua kauempaakin kauppoille.

Asiakkaat saavat olla vahvasti mukana auton valinnassa ja tämä tietenkin luo turvallisuuden tunnetta. Lisäksi asiakkaat saavat juuri sellaisen auton kun haluavat.

2.2.2 Heikkoudet

Yritys on todella pieni verrattuna isoimpiin toimijoihin esim. Seinäjoen seudulla. Tämä tarkoittaa että yritys ei pysty samanlaiseen mainontaan kuin isommat yritykset ja lisäksi kilpailijoilla on enemmän autoja tarjolla kuin juuri aloittelevalla yrityksellä.

Kauemman toimineilla yrityksillä on vakiintunut asiakaskunta joita on todella vaikea saada houkuteltua asiakkaiksi vaikka tuotteet olisivatkin parempia.

2.2.3 Mahdollisuudet

Saksassa ja Ruotsissa autot ovat halvempia ja oikein valituilla autoilla voi saada aikaan suuriakin voittoja. Oikein valituilla autoilla yritys voi hankkia kilpailuedun kilpailijoihin verrattaessa.

Tulevaisuudessa yrityksen tarkoituksena on kehittää autokauppaa tukevia toimintoja kuten korjaustoimintaa sekä varaosamyyntiä. Näiden uusien toimintojen myötä yrityksellä on mahdollisuus tavoittaa uusia asiakkaita ja kasvattaa liiketoimiaan ja liikevaihtoaan.

2.2.4 Uhat

Ulkomailta tuoduissa autoissa on aina riskinsä jos ostoissa ei ole huolellinen. Autot pitää tutkia ja valita tarkkaan jotta ikäviä yllätyksiä ei pääse syntymään.

Uudella yrityksellä voi olla vaikeaa hankkia asiakkaita koska se ei pysty yhtä mittavaan mainontaan kuin kilpailijat. Pahin mahdollinen tilanne on se että autot seisovat varastossa eikä kauppvoja synny.

3 YRITYS

3.1 Kuvaus yrityksestä

Tämä alustava liiketoimintasuunnitelma tehdään tulevaisuudessa, noin viiden vuoden kuluttua perustettavalle autojen maahantuonti yritykselle jonka aion perustaa. Yritys tuo maahan vähän käytettyjä autoja pääosin Saksasta ja Ruotsista.

Yritys aloittaa maltillisesti melko pienellä määrällä autoja jotta saadaan selville kuinka ne käy kaupaksi. Autoja ei kannata kerätä liikaa koska se kuluttaisi liikaa rahaa ja ainakaan alussa yrityksellä ei ole tarvetta pitää suuria määriä autoja varastossa.

Ainakin alussa toimin yrityksessä yksin ja hankkisin ulkopuolista työvoimaa ainoastaan silloin kun en itse ole paikalla. Lisäksi auton korjaus- ja parantelutyöt hoitavat ulkopuoliset henkilöt alihankintoina.

3.2 Yrityksen sijainti

Tulevan yrityksen sijaintia mietittäessä vaihtoehtoja on kaksi, Isojoki tai Seinäjoki. Paikkaa valittaessa tulee miettiä kustannuksia, kilpailutilannetta, yhteistyökumppaneiden hankintaa jne.

Seuraavassa vertaillaan näitä kahta paikkakuntaa jotta saataisiin selville mikä perustamispaikka sopisi sekä yritykselle parhaiten.

3.2.1 Seinäjoki

Seinäjoki olisi uudelle yritykselle hyvä perustamispaikka koska siellä on jo ennestään paljon autoliikkeitä ja näin ollen siellä liikkuu paljon autonostajia. Yleensä ostajat

kiertelevät monia liikkeitä ennen ostopäätöksen tekemistä ja näin ollen olisi hyvä jos lähellä olisi muita saman alan yrityksiä.

Jos ajatellaan haittoja mitä monista saman alan yrityksistä olisi uudelle yritykselle niin ensimmäinen ja ehkä oleellisin haitta on se että suurilla yrityksillä on tarjontaa enemmän kuin juuri alalle tulevalle.

Suurilla yrityksillä kuten J.Rinta-Jouppi Oy:llä on jo vakiintunut asiakaskunta ja heiltä voi olla vaikeaa saada kaapattua asiakkaita. Suurilla yrityksillä on paljon mainontaa ja pienen yrityksen on lähes mahdotonta vastata siihen. Lähes kaikki tuntevat esim. J.Rinta-Jouppi Oy:n nimen jo ennestään ja koska se on jo kauan alalla ollut yritys niin monet voivat pitää sitä turvallisempaa yrityksenä ja valitsevat sen tästä syystä.

Uusi yritys tarvitsisi tietenkin toimitilat joissa autokauppaa käytäisiin ja missä autoja säilytettäisiin. Seinäjoella hinnat ovat korkeammat kuin Isojoella ja tällaisia tiloja ei ole paljoa tarjolla vuokralle ja tarkoitukseen sopivien tilojen vuokra lähtee noin 5000 eurosta ylöspäin joten kustannukset olisivat melko suuret. Vuokratilat olisivat oikeastaan ainut vaihtoehto Seinäjoen tapauksessa koska tontit maksavat liikaa ja uusien tilojen rakentaminen tulisi liian kalliiksi. Myös toimitilojen ostaminen on toiminnan alkuvaiheessa liian kallista.

3.2.2 Isojoki

Toinen vaihtoehto yrityksen kotipaikalle on Isojoki, jossa yrityksen perustajalla on juurensa. Isojoella ei ole ainakaan vielä yhtäkään autokauppaa johtuen luultavimmin siitä että se on pieni paikkakunta eikä autoliikkeen olla nähty tarvetta.

Pienen kokonsa takia Isojoelle liikkeen perustaminen on siinä mielessä riskialtista että paikkakunnalta ei löydy tarpeeksi ostovoimaa joten asiakkaita pitäisi saada houkuteltua laajemmalla alueella. Tämä ei kuitenkaan ole ongelma koska nykyään tuotteilta vaaditaan yhä enemmän ja hyvien tuotteiden saamiseksi nähdään entistä enemmän vaivaa.

Mainostamalla paikallisissa lehdissä sekä internetissä yritys saisi näkyvyyttä ja tunnettavuutta jotta ihmiset lähialueelta ja kauempaakin tulisivat katsomaan autoja.

Isojoelta löytyy ainakin tällä hetkellä korjaamoita joiden kanssa perustettava yritys voisi tehdä yhteistyötä. Myös naapurikunnassa Honkajoella on ammattitaitoisia korjaamoja joihin autoja voisi viedä tarkastuksia ja korjauksia varten. Jonot näihin korjaamoihin eivät ole pitkiä ja näin ollen autot saataisiin nopeasti myyntikuntoon ja markkinoille. Hintataso ei myöskään ole niin korkea kuin Seinäjoen seudulla ja tämä tietenkin säästäisi rahaa.

Isojoella tonttien hinnat ovat huomattavasti edullisemmat kuin Seinäjoella samoin kuin vuokrat. Ensisijaisesti yritys etsii vuokratiloja, mutta myöskään tontin ostaminen ja tilojen rakentaminen ei ole pois suljettu ajatus. Vuokratiloissa olisi se etu että kaikki olisi jo valmiina ja näin ollen toiminta voitaisiin aloittaa vaikka heti. Rakentamisessa menisi aikaa ja rahaa mutta toisaalta tiloista saataisiin juuri yritykselle sopivat. Isojoen ja Seinäjoen tonttien hintoja löytyy molempien kuntien kotisivuilta ja sivuilta löytyy myös tarkempia tietoja eri tonteista ja vuokrattavista rakennuksista. Yksityisillä vuokrattavana tai myytävänä olevia toimitiloja löytyy mm. toimitilat.fi sivuilta sekä kauppalehden sivuilta.

Kotipaikkani sijaitsee isojoella ja yksi vaihtoehto olisi sijoittaa yritys sinne. Siellä olisi jo nyt tilat valmiina johon autot voisi sijoittaa, tiloja pitäisi hieman laajentaa mutta tämä ei olisi kallis operaatio. Paikalla on valmiina rakennusmateriaaleja edellisestä rakennusprojektista joten materiaalikustannukset eivät kasvaisi suuriksi. Rakennuskustannukset olisivat arviolta noin viisi tuhatta euroa. (Lautaoja, 2.10.2009.)

Nämä tilat eivät sijaitse aivan keskustassa kuten kunnan vuokratilat mutta ne sijaitsee kuitenkin aivan vilkkaan tien varrella noin 10 minuutin ajomatkan päästä keskustasta. Toisaalta vaikka paikka ei sijaitisi keskustassa niin se ei ole haitta koska yrityksen yhtenä tarkoituksena on tuoda asiakkaille heidän haluamansa ajoneuvo ja tällöin auto toimitetaan suoraan asiakkaalle. Autoja joita tuodaan suoraan liikkeeseen myyntiin voidaan käydä esittelemässä asiakkaille heidän haluamassaan paikassa, jos he eivät halua lähteä itse paikan päälle autoja katsomaan. On toki tärkeää että itse liikkeeseenkin löytää tiensä mahdollisimman moni autonostaja.

Yrityksen perustaminen edellä mainitulle paikalle tarkoittaisi että valvonta olisi paljon helpompaa koska aivan liikkeen välittömässä läheisyydessä asuttaisiin ja näin ollen mahdolliset ilkivallan teot ja varkaudet olisi helpommin estettävissä.

3.3 Yhtiömuodon valinta

Tuontiauto Erämaan kohdalla paras ja toimivin yhtiömuoto olisi toiminimi. Tässä yritysmuodossa kaikki vastuu ja päätäntävalta on yrityksen perustajalla.

Tämä on toisaalta riskialtis valinta koska tässä yhtiömuodossa perustaja on vastuussa kaikista veloista koko omaisuudellaan. Toisaalta Tuontiauto Erämaan kohdalla noin puolet velkasummasta menee hankittaviin autoihin joten pahimmassa tapauksessa niistä saa ison osan velkojen katteeksi.

Toiminimi on helpoin, halvin ja ylivoimaisesti suosituin yritysmuoto. Toiminimen voi perustaa luonnollinen henkilö, joka aikoo ryhtyä ammatin- tai liikkeenharjoittajaksi. Toiminimen perustaminen vaatii ilmoitusta kaupparekisteriin. Laki ei vaadi toiminimeltä euroakaan pääomaa eikä toiminimiin kohdistu tilintarkastusvelvollisuutta. Toiminimi on yritysmuoto, jossa yrittäjä ja yritys on käytännössä sama asia. Vain kirjanpito erottaa yrittäjän henkilökohtaisen varallisuuden yrityksen varallisuudesta (Puustinen 2004, 99.)

3.4 Henkilöstön tarve

Aluksi yrityksen listoilla tulee olemaan vain yksi henkilö eli minä itse. Lisäksi tarvitaan tietenkin yhteistyökumppaneita joiden avulla kaupat saadaan nopeasti tehtyä. Tämä tarkoittaa että kohdemaissa pitää olla henkilö joka pystyy hoitamaan siellä päässä tarvittavat mm. paperityöt. Tällainen henkilö olisi hyvä löytää ulkomailla autokauppaa tekevästä yrityksestä.

Etuna olisi tällaisessa tilanteessa olisi nopeat kaupat ja mahdollisesti pitkäaikainen yhteistyökumppani joka taas voi parhaimmassa tapauksessa tarkoittaa tulevaisuudessa parempia kauppia joissa autoja voitaisiin saada hieman edullisemmin.

Autojen hakeminen vie aina vähintään muutaman päivän mutta liike ei voi olla suljettuna sellaisia aikoja ja siksi joku on saatava aina silloin paikalle kun autoja ollaan hakemassa. Tällaisen osa-aikaisen työntekijän löytäminen voi olla vaikeaa ja parasta olisi jos tällainen henkilö löytyisi aivan yrityksen lähipiiristä.

Ainakin alussa olisi hyvä jos auton hakuun saataisiin mukaan henkilö joka todella tuntee autot ja pystyy kertomaan mitkä autot ovat tuontikelpoisia ja mitkä autoista kannattaa hylätä heti.

Jotkut autot saattavat tarvita pientä korjaamista tai parantelua ja siksi luotettavan korjaajan palvelut ovat välttämättömiä. Aluksi työt aiotaan teettää ulkopuolisella korjaajalla mutta tulevaisuudessa jos kaikki lähtee hyvin käyntiin on mahdollista että yritys keskittyy myös korjaamotoimintoihin ja tällöin tarkoituksena olisi palkata yksi korjaaja.

Koska pyrkimyksenä on tietenkin kasvaa koko ajan niin tulevaisuudessa myös myyntihenkilöiden palkkaaminen on pakollinen toimenpide.

3.5 Yrityksen toiminta-alue

Yrityksen toiminta-alueena on periaatteessa koko Suomi koska markkinointia suoritetaan internetissä ja yritys pyrkii järjestämään näyttöjä pitkin Suomea. Lisäksi autoja voidaan tilata mistä päin Suomea hyvänsä ja ne toimitetaan asiakkaille suoraan kotiovelle.

Alue jolle yritys keskittyy on koko Etelä-Pohjanmaa sekä Satakunta. Yrityshän sijaitsee Isojoella joka on Etelä-Pohjanmaan ja Satakunnan rajoilla joten näille alueille mainonta kannattaa painottaa.

Suurin osa kaupoista tullaan tekemään tietenkin suoraan yrityksen tiloissa mutta yritykselle on tärkeää saada paljon näkyvyyttä joten osallistuminen erilaisiin tilaisuuksiin kuten esim. messuille kannattaa. Tämä tietenkin tulee maksamaan jonkin verran mutta kaiken kaikkiaan se kannattaa koska siellä saadaan näkyvyyttä ja lisäksi siellä voidaan sopia kauppoja ja saada yhteistyökumppaneita.

3.6 Autojen tuonti

Logistiikan perustavoitteena on toimittaa oikeat tavarat ja palvelut määränpäähänsä niin laadultaan, määrältään kuin ajoitukseltaankin sovitulla tavalla. Logistiikassa tavoitellaan asiakkaan haluamaa palvelutasoa mahdollisimman pienillä kustannuksilla ja mahdollisimman vähäisellä sitoutuneella pääomalla, rahalla. Kustannuksia pyritään yleensä alentamaan niin, että varastointiin ja kuljetuksiin liittyviä muuttuvia kustannuksia vähennetään. (Ritvanen & Koivisto 2006, 14)

Autoja pyritään tuomaan pienissä erissä sekä Saksasta että Ruotsista. Autoja tuodaan vain muutamia kerralla koska ei ole viisasta että näin pieni yritys pitää suuria varastoja. Ihannetilanne yritykselle olisi se, että osa tuotavista autoista olisi niin sanotusti etukäteen tilattuja ja ne saataisiin heti eteenpäin asiakkaille ja vain osa tulisi varastoon myöhempää myyntiä varten.

Autoja pitää kuitenkin olla erilaisia jotta asiakkaille on valinnanvaraa. Asiakkaiden mielipiteitä pitää myös kuunnella jotta yritys osaa tuoda sellaisia autoja joille on kysyntää.

3.6.1 Tuonti Saksasta

Saksa tulisi olemaan yritykselle tärkein maahantuontimaa. Saksassa autojen hinnat ovat huomattavasti halvemmat kuin Suomessa. Hintoihin pitää tietenkin lisätä verot jotka nostavat auton kokonaishintaa joten ihan mitä tahansa autoja ei voida tuoda.

Maahantuotavasta autosta pitää tehdä tarkat laskelmat jotta se pystytään vielä myymään voitolla.

Autoja voitaisiin hankkia sekä yksityisiltä että yrityksiltä mutta pääosa hankinnoista tehtäisiin yrityksiltä koska se on turvallisempi ja varmempi tapa. Alueena Saksan pohjoisosa olisi paras vaihtoehto koska tällöin kustannukset kuten kuljetus tulisi halvemmaksi. Tämä ei poista vaihtoehtoa muista alueista mutta pidemmältä hankittaessa autoja kannattaa hankkia useampia kerralla jotta hankinta kannattaa.

Yrityksen tulisi hankkia yhteistyöyrityksiä joiden kanssa asioisi jotta kauppohen tekeminen olisi mahdollisimman helppoa ja vaivatonta. Lisäksi yritys saisi sellaisia autoja kuin se haluaa. Kun kauppaa tehtäisiin entuudestaan tuttujen yritysten kanssa niin asioista pystyttäisiin paremmin sopimaan.

Yrityksen kannattaa hakea tietoja autoista internetin avulla koska sieltä löytyy todella kattavasti autoliikkeiden sekä yksityisten tarjoamia autoja. Parhaimpia sivustoja joista yrityksen kannattaa hakea ovat Autoscout24.de, sivustolta löytyy lähes 2,5 miljoonaa autoa. Mobile.de sivuilta löytyy lähes miljoonaa myytävää autoa, myös Automobile.de sivut tarjoavat yli miljoonan auton valikoiman. (www.sompsa.fi)

3.6.2 Tuonti Ruotsista

Toinen maa josta autoja tuotaisiin olisi Ruotsi koska sielläkin hinnat ovat halvempia kuin Suomessa. Myös Ruotsista hankittuihin autoihin täytyy lisätä verot ja muut kustannukset.

Auton tuonti Ruotsista ei ole kovinkaan vaikeaa, auton voi helposti ajamalla tai siten laivalla. Kumpikaan tapa ei ole kallis ja tuontitapa riippuu paljolti siitä missä auto sijaitsee.

Ruotsista tuotaisiin ensisijaisesti maastoautoja koska niiden hinnat ovat siellä huomattavasti halvempia kuin Suomessa. Autoja hankittaisiin pääasiassa yrityksiltä koska tällöin kauppa on turvallisempaa. Maastoautojen osat ovat kalliimpia kuin

henkilöautojen joten autoissa ei saisi olla vikaa hankittaessa koska tällöin kulut nousisivat liian korkeiksi.

Autoja hankittaessa tulisi mukana olla henkilö joka tekee arvion autojen kunnosta ja siitä millaisen hinnan siitä saisi Suomessa. Autot hyvin tuntevan henkilön kanssa hyvien kauppojen tekeminen on helpompaa ja autot saadaan myyntiin nopeammin jos niitä ei tarvitsisi heti paikkailla ja korjailla.

Yritykselle helpoin tapa etsiä autoja Ruotsista on internet. Blocket.se on hyvä sivusto jolta löytyy kattavasti autoja koko Ruotsin alueelta. Toinen merkittävä sivusto on bytbil.com jonka kautta löytyy suuri määrä käytettyjä autoja koko Ruotsin alueelta. (www.autoverkko.fi)

3.7 Tuotavat autot

Suomen autokanta on Euroopan vanhimpia, tämä tarkoittaa että autoja myös poistuu käytöstä jatkuvasti. Vanhoja autoja joudutaan korjaamaan ja lisäksi niiden kilometrimäärät tulevat täyteen.

Yrityksen tarkoituksena on tuoda Saksasta sekä Ruotsista vähän käytettyjä henkilöautoja ja maastoautoja. Yrityksellä ei ole tarkoitus keskittyä mihinkään tiettyihin automerkkeihin vaan tuotavat autot valitaan aina tapauskohtaisesti. Yrityksen ei kannata keskittyä mihinkään tiettyyn merkkiin koska tällöin ostajilla on vähemmän vaihtoehtoja ja mahdollisuuksia.

Suurin osa tuotavista autoista olisi henkilöautoja mutta myynnissä tulisi olla koko ajan myös maastureita sekä lava-autoja.

Asiakkailla on myös mahdollisuus tilata esim. tietty automerkki ja –malli. Yritys etsii vaihtoehtoja ja tuo asiakkaan haluaman auton Suomeen. Tällainen myynti on pienelle yritykselle hankalaa koska ainakin alkuvaiheessa yritystä pyörittäisi yksi henkilö ja

yritys jouduttaisiin laittamaan kiinni autonhaun ajaksi. Toisaalta asiakkaat saavat parasta mahdollista palvelua ja heillä on itsellään suurin valta autoa valittaessa.

Autojen varustetaso on yksi tärkeimmistä kriteereistä autoja hankittaessa koska hyvin varusteltu auto on huomattavasti helpompi myydä eteenpäin. Varustetaso antaa autolle lisäarvoa ja näin ollen yritys pystyy paremmin kilpailemaan muita yrityksiä vastaan. Esimerkiksi Saksassa autot ovat pääsääntöisesti paremmin varusteltuja kuin Suomessa joten tällaisten autojen löytäminen ei ole vaikeaa.

4 MARKKINOINTISUUNNITELMA

4.1 Markkinatilanne

Tällä hetkellä talous on laskussa ja tästä syystä markkinatilanne näyttää melko heikolta. Suunnitelmissa oleva yritys perustetaan vasta tulevaisuudessa noin 5 vuoden kuluttu joten markkinat ehtivät siinä ajassa jo toipumaan tämän hetkisistä kriiseistä. Jos tilanne on kuitenkin sama kuin tällä hetkellä niin silloin uudella yrityksellä saattaa olla todella pahoja vaikeuksia koska ihmiset eivät uskalla tehdä ostopäätöstä ja autot eivät mene kaupaksi. Lisäksi suuret ja tunnetut liikkeet ovat vahvempia koska heillä on suurempi asiakaskunta kuin pienellä yrityksellä.

4.2 Kilpailutilanne

Kun yritys arvioi kilpailutilannettaan, se tunnistaa oman asemansa muiden yritysten joukossa. Arviointi selvittää lisäksi toimialan keskeisiä menestymisen edellytyksiä. (Pitkämäki 2000, 39.)

Isojoella ei tällä hetkellä ole autoliikkeitä ja siksi siellä ei esiinny kilpailua. Lähimmät liikkeet ovat noin 50 kilometrin etäisyydellä ja ne ovat jo suurempia liikkeitä ja nämä ovat yrityksen kilpailijoita.

Kankaanpäässä ja Kauhajoella on molemmissa muutamia suurempia autoliikkeitä mutta pahimmat kilpailijat löytyvät Seinäjoen seudulta koska sinne ei ole matkaa kuin noin sata kilometriä Isojoelta ja Seinäjoella on monia suuria liikkeitä ja näiden liikkeiden tarjonta on hyvin monipuolista. Seinäjoelta löytyy lähes kaikkien valmistajien automalleja joista valita ja näin ollen pieni yritys ei pysty millään kilpailemaan määrällä vaan sen pitää perustaa kilpailunsa laatuun ja palveluihin.

Myös Tervajoelta löytyy paljon autoliikkeitä eikä matka sinnekään ole kovin pitkä. Tervajoella autoliikkeet ovat aivan vierä vieressä ja tämä on asiakkaiden kannalta

kätevää koska näin he pystyvät parhaiten tekemään vertailuja liikkeiden ja autojen välillä.

Uuden perustettavan yrityksen on pyrittävä hankkimaan suhteellinen kilpailuetu kilpailijoihin nähden.

Suhteellinen etu on kilpailuetua verrattuna toimialan muihin yrityksiin. Yritys saattaa menestyä löytämällä markkina-aukkoja suurten yritysten puserruksessa ja käyttämällä tilanteen edukseen. Varsinainen kilpailuetu syntyy yrityksen vahvuuksista eli kyvystä täyttää toimialan olennaiset menestymisen edellytykset. Ne toteutuvat parhaimmillaan silloin, kun yrityksen tarjonta sopii kysyntään muita yrityksiä paremmin. (Pitkämäki 2000,39.)

Tuontiauto Erämaan kohdalla tämä tarkoittaa sitä että asiakkaille pyritään tuomaan juuri heidän toiveidensa mukaisia autoja. Autojen pitää erottua muusta massasta, niiden pitää olla joko paremmin varusteltuja, edullisempia tai paremmassa kunnossa kuin kilpailijoiden autot. Alla on esitelty muutama pahimmista kilpailijoista.

4.2.1 J. Rinta-Jouppi Seinäjoki

J. Rinta-Jouppi on mm. Seinäjoella sijaitseva autoliike. Isojoelta matkaa kertyy noin 100 kilometriä. Se on alalla pitkään toiminut yritys ja se on yksi yrityksen vahvuuksista. Rinta-Jouppilla on liikkeitä ympäri Suomea ja Seinäjoella heillä on peräti kaksi eri liikettä. Tämä tarkoittaa että he voivat vaihdella autoja liikkeiden välillä joka on tietysti suuri etu koska tällöin myynnissä on koko ajan erilaisia autoja.

J.Rinta-Jouppi mainonta on lehdissä melko massiivista ja näin ollen uuden yrityksen on todella vaikeaa vastata siihen. Heidän internet sivunsa ovat myös todella kattavat ja sieltä löytyy paljon autoja jokaisesta toimipisteestä joten mahdolliset asiakkaat saavat helposti tietoja heidän valikoimistaan.

Liikkeillä on mahdollisuus tarjota erilaisia rahoitusmahdollisuuksia jotka syntyvät nopeasti kaupan yhteydessä. Heillä on tässä asiassa yhteistyökumppaneinaan

Suomen suurimpia autorahoitusyhtiöitä joita on uuden ja pienen yrityksen on vaikeata saada kumppanikseen.

J.Rinta-Joupilla on myös kattavat huoltopalvelut jotka varmasti innoittavat asiakkaita asioimaan heidän kanssaan. Uusin liiketoimintamuoto heillä on autojen vuokraus ja tämä tuo heille varmasti lisää asiakkaita.

Uuden yrityksen on mahdotonta kilpailla J.Rinta-Joupin tarjoamaa autojen määrää vastaan joten ainoa vaihtoehto on kilpailla laadulla sekä hinta/laatu-suhteella. Keskittämällä mainonta oikein ja tehokkaasti yrityksen pitäisi saada asiakkaita myös isoilta yrityksiltä kuten J.Rinta-Joupilta. (www.rintajouppi.fi)

4.2.2 Delta-Auto Seinäjoki

Seinäjoella sijaitseva Delta-Auto on myös paha kilpailija koska se on Rinta-Joupin tavoin suuri yritys ja sillä on liikkeitä ympäri Suomea. Heillä on niin ikään vaihdella autoja liikkeiden välillä jotta asiakkaalle saadaan hänen haluamansa auto.

Liikkeellä on tarjota asiakkailleen joustavia ja edullisia rahoitusratkaisuja jotka varmasti houkuttelevat heitä asioimaan Delta-Autossa. Asiakkailla on mahdollisuus neuvotella esimerkeiksi koroista ja lyhennyseristä ja tämä luo tietenkin turvallisuuden tunnetta ja helpottaa kauppohen syntymistä.

Delta-Autolla on tarjota myös auton vuokrausta jolla se saa hankittua itselleen asiakkaita jotka eivät välttämättä pysty ostamaan tai jotka eivät tarvitse autoa.

Yritys tarjoaa myös autojen huoltoa, tosin vain tietyille merkeille jotka ovat Alfa Romeo, Fiat, Kia, Lada, Lancia ja Mazda. Nämä merkit eivät ole niin suosittuja kuten esim. Nissan tai Toyota ja näin ollen huoltotoiminnassa pienikin yritys voi saada ratkaisevaa etua Delta-Autoon verrattuna.

Mainonnassa yrityksellä olisi huomattavasti parantamisen varaa, varsinkin internet mainonnassa. Yrityksen kotisivut eivät ole niin selkeät kuin asiakkaat ehkä toivoisivat.

Heidän kotisivuillaan ei ole esillä kovinkaan montaa autoa heidän liikkeestään Seinäjoelta joten tätä kautta asiakkaiden on hankalaa saada tietoja myytävänä olevista autoista. (www.delta.fi)

4.2.3 Maakunnan auto

Kolmas kilpailija on Maakunnan Auto. Yrityksellä on toimipisteet sekä Kauhajoella että Seinäjoella. Isojoelle perustettavaa autoliikettä ajatellen Kauhajoen Maakunnan Auto on lähin kilpailija.

Kauhajoella valikoimissa on noin nelisenkymmentä käytettyä autoa ja tietenkin uusia autoja saa tilaamalla. Seinäjoen liikkeestä käytettyjä autoja löytyy hieman enemmän ja uudet autot tietenkin tilaamalla.

Liikkeet sijaitsevat melko lähellä toisiaan ja tämä tarkoittaa että autoja voidaan vaihdella helposti liikkeestä toiseen.

Liikkeillä on hyvät huolto- ja varaosa palvelut ja se on heillä yksi vahva kilpailutekijä. Liikkeissä on melko laajat ja hyvät valikoimat autoja ja erityisesti Kauhajoelta löytyy myös maastureita sekä lava-autoja.

Hintataso näissä liikkeissä on kuitenkin melko korkea eivätkä autot ole mitenkään erikoisesti varusteltuja joten näitä asioita mietittäessä uudella yrityksellä olisi mahdollisuus kilpailla Maakunnan Auton kanssa asiakkaista.

Maakunnan Auto mainostaa melko vahvasti sanomalehdissä ja yrityksen kotisivut ovat todella onnistuneet joten uuden yrityksen tulee tarkkaan miettiä mainontaa jotta siinä pystytään kilpailemaan tasavertaisesti Maakunnan Auton kanssa. (www.maakunnanauto.fi)

4.2.4 Mika Minni Oy

Tervajoella sijaitseva Mika Minni Oy myy laadukkaita avolava-autoja sekä maastureita. Yritys on saanut melko paljon tunnettavuutta juuri laadukkaiden autojen vuoksi.

Koska perustettava yritys aikoo panostaa melko vahvasti myös suurempiin autoihin kuten avolava-autoihin niin tässä mielessä Mika Minni Oy on yritykselle varteenotettava kilpailija.

Mika Minni Oy tuo autoja myös Saksasta ja tarjoaa erittäin asiakaslähtöistä palvelua. Mika Minni Oy mainostaa lehdissä ja vaikka mainokset ovat melko vaatimattoman kokoisia niin ne herättävät huomiota koska kuvissa olevat autot näyttävät hyviltä ja laadukkailta. Tähän uuden perustettavan yrityksen olisi myös pyrittävä, jos massasta ei pystytä erottumaan niin kilpailijat vievät todennäköisesti voiton. (www.kaara.fi)

4.3 Asiakaskunta

Yritys ei pyri tuomaan autoja tietyille asiakasryhmille vaan se pyrkii tuomaan autoja jotka sopisivat mahdollisimman monille asiakkaille. Lisäksi mainontaa ei pyritä suuntaamaan liian pienelle joukolle koska se verottaisi liikaa liikkeessä kävijöitä.

Asiakaskunta tulee pääosin yrityksen lähialueilta joten mainonta tulisi keskittyä myös lähialueille. Internetin avulla mainonta on helpottunut ja sitä kautta saadaan yhteyttä mahdollisiin asiakkaisiin myös koko Suomen alueella.

Yrityksen asiakaskuntaan kuuluu sekä yksityisiä että yrityksiä. Yksityisille tuodaan lähinnä henkilöautoja mutta myös maastureita sekä lava-autoja. Isojoella ja lähialueilla toimii paljon esim. metsäkoneyrityksiä sekä maansiirtoalan yrityksiä ja heille pyritään markkinoimaan lava-autoja jotka ovat välttämättömiä yrityksille. Isojoen lähialueilla on myös paljon metsästäjiä jotka mielellään valitsevat jonkin isomman auton perinteisen henkilöauton sijaan.

4.4 Mainonta

Markkinointi on tavoitteellista ja toivottavasti suunnitelmallista toimintaa, jolla pehmitetään asiakasta. Markkinointi on asiakkaaseen vaikuttamista, myynnin pohjustamista ja petaamista. Markkinointia on myös asiakkaiden palveleminen erilaisissa tilanteissa. Niin sanottu jälkimarkkinointi on sitä, että ostajaa autetaan ostotapahtuman jälkeen. Esiin tulleet ongelmat hoidetaan ripeästi ja virheet paikataan ilman nikottelua. Jos asiakkaan tyytyväisyys säilyy korkeana myös oston jälkeen, hän alkaa levittää sanaa ja markkinoi yrityksen puolesta. (Puustinen 2004, 177.)

Mainonta on usein hankalaa uudelle yritykselle koska se on kallista ja siihen täytyy löytää kunnolliset tekijät. Jos yritys tekee jonkun huonon mainoksen tai mainoskampanjan niin se voi tuottaa enemmän haittaa kuin hyötyä yritykselle.

Suurilla autoliikkeillä on sanomalehdissä parin sivun kuvallisia mainoksia ja tällaiseen mainostamiseen ei pienellä aloittelevalla yrityksellä ole varaa. Mainontaa toki tarvitaan koska muuten kuluttajat eivät saa tietoa yrityksestä.

Tärkein mainonta tapahtuu heti yrityksen alkuvaiheilla, yrityksen pitää olla heti esillä jotta mahdolliset asiakkaat saavat tiedon uudesta yrityksestä. Tällä tavoin saadaan tietoa leviämään ja toivottavasti paljon kauppvoja aikaiseksi.

Kun yritys on perustettu niin sitä pitää mainostaa paikallisesti jotta sinne saadaan asiakkaita tutustumaan, lehdet ovat tähän paras tapa. Lehdissä voidaan myös mainostaa myynnissä olevia autoja tasaisin väliajoin esim. kerran tai kaksi viikossa.

Uuden yrityksen tärkeimpiä mainonnan välineitä on internet koska sinne saadaan yrityksen kaikki tuotteet omalle kotisivulle josta ihmiset voivat niitä katsoa ja ottaa yhteyttä.

Internetissä on myös muita kauppapaikkoja joihin autoja kannattaa laittaa esille kuten esim. nettiauto ja autotalli. Monet ihmiset löytävät nykyään autonsa internetin kautta ja tulevaisuudessa luku hyvin luultavasti tulee kasvamaan. Tällaiset kauppapaikat ovat siinä mielessä hyviä että siellä asiakkaat voivat vertailla autoja keskenään. Auton etsijä

voi vertailla esim. tiettyjä merkkejä ja malleja ja niiden hintoja keskenään ja tällöin yrityksen olisi erotuttava muiden joukosta ja paras tapa on hankkia autoja joissa on parempi varustelu tai itse varustella ne paremmiksi kuin kilpailijoiden. Tämä ei saa kuitenkaan nostaa hintaa liian korkeaksi kilpailijoiden hintoihin verrattaessa.

4.5 Markkinointistrategia

4.5.1 Tuote

Jotta yritys pystyy tosissaan kilpailemaan markkinoilla muita alan yrityksiä vastaan on tuotteen oltava kunnossa. Tuotteen tulee erottua massasta ja herättää asiakkaiden kiinnostuksen. Tähän yritys pyrkii valitsemalla parhaat mahdolliset autot ja varustamalla ne asiakkaiden toiveiden mukaisesti.

Tuotteen on luotava turvallinen kuva jotta asiakas valitsee sen itselleen ja siksi yrityksen on pystyttävä takaamaan tuotteen turvallisuus ja luotettavuus. Yritys pyrkii siihen että jokaiseen myymäänsä autoon se antaa takuun. Takuu voi olla ajalla mitattava esim. 2 vuotta tai kilometreissä mitattava esim. 100000 km. Takuu riippuu autosta ja tietenkin se on neuvoteltavissa tapauskohtaisesti.

Jos takuu aikana autoissa ilmenee vikaa niin liike huoltaa auton kuntoon veloituksetta. Takuusopimuksissa tulee kuitenkin tarkkaan määritellä mitkä asiat kuuluvat takuun piiriin ja missä tapauksissa takuu saattaa raueta.

Asiakkaille on tärkeää että he saavat juuri sellaisen tuotteen kuin haluavat ja siksi yritys tuokin maahan autoja jotka asiakkaat ovat itse valinneet. Jotkut yritykset järjestävät matkoja auton hakuun mutta yleensä asiakkaat lähtevät itse mukaan ja tästä koituu heille kuluja. Tuontiauto Erämaa tuo asiakkaille heidän haluamansa auton, rekisteröi ja varustelee sen asiakkaiden toiveiden mukaan ja näin ollen asiakas saa ajoon valmiin auton itselleen. Nämä asiat tekevät yrityksen tuotteesta laadukkaamman ja helpommin valittavan kuin kilpailijoiden.

4.5.2 Hinta

Tuotteen korkein mahdollinen hinta on se, jonka asiakas on valmis maksamaan. Tämä on vastoin yleistä käsitystä, jonka mukaan hinta määräytyy suoraan kustannusten mukaan. Kustannukset vaikuttavat tietysti tuotteen hintaan, mutta kustannusten ja hinnan välinen suhde on ratkaisevan tärkeä vain silloin, kun arvioitu hinta ei kata kustannuksia. Kustannukset ovat tärkeitä ainoastaan siksi, että kustannusten ja hinnan välinen ero määrää voiton, jonka maksimoiminen on tietysti jokaisen yrityksen tavoite. (Lahtinen 1997, 86)

Ensiksi yrityksen on laskettava paljonko kuluja auton ostamisesta, maahan tuomisesta, rekisteröinnistä ja mahdollisista korjauksista koituu. Tällä tavalla saadaan heti määriteltä minkälainen auto kannattaa tuoda maahan jotta yritys saa siitä voittoa.

Yrityksen pitää olla tarkoin selvillä siitä millä hintaa kilpailijat myyvät samaa tuotetta, vertailu on onneksi melko helppoa nykyään koska internet on täynnä autoliikkeitä joiden sivuilta vastaavia tuotteita löytyy.

Yritys pyrkii tuomaan maahan autoja jotka ovat edullisia mutta hinta ei ole ainoa ase jolla yritys kilpailee muita liikkeitä vastaan. Yritys pyrkii saamaan markkinoille laadukkaita ja hyvin varusteltuja autoja jotka ovat silti hinnaltaan kilpailukykyisiä muita kilpailijoita vastaan.

Alkuvaiheessa yritys pyrkii tuomaan mahdollisimman edullisia autoja markkinoille jotta yritys saa sitä kautta tunnettavuutta. Kun liiketoiminta lähtee käyntiin niin tavoitteena on lisätä voittoja ja tämä tarkoittaa suurempia panostuksia autoihin ja tämä tarkoittaa että myös autot ovat hieman arvokkaampia. Toki valikoimasta pitää löytyä myös edullisempia vaihtoehtoja joista on karsittu esim. joitain lisävarusteita.

Kun yrityksellä on tarjota eri hintaisia ja tasoisia autoja niin tällä tavoin mahdollistetaan se, että autoja löytyy erilaisille asiakkaille ja näin pyritään takaamaan että kauppvoja syntyy mahdollisimman paljon.

4.5.3 Hyvä myyntityö

Hyvä myyntityö on todella tärkeää kun ollaan asiakkaiden kanssa tekemisissä, jos asiakas saa huonon kuvan henkilöstöstä niin kaupat jää syntymättä eikä asiakas tule enää takaisin.

Hyvä myyntityö tarkoittaa tämän yrityksen kohdalla sitä että ollaan ihmisten kanssa tekemisissä ja kuunnellaan heidän toiveitaan auton suhteen ja pyritään löytämään jokaiselle asiakkaalle heidän toivomansa autonsa.

Yrityksen pitää tietää kaikki tuotavista autoista ja tuontiprosessista jotta asiakas saa vastauksen kaikkiin kysymyksiinsä. Kun yritys ja asiakkaat luottavat toisiinsa niin tämä takaa kauppojen jatkumisen tulevaisuudessakin.

Asiakkaille on kerrottava myös mahdollisista ongelmista ja miten niitä pystytään ehkäisemään ja ratkaisemaan. Jos heille annetaan kuva ettei mitään ongelmia voi syntyä niin ongelmien ilmetessä yrityksen luotettavuus kärsii ja molemmille osapuolille jää asioita hampaankoloon.

Avoimuus ja asiakkaiden kanssa keskustelu luo molemmille osapuolille turvallisen olon kauppojen suhteen ja auttaa jatkamaan kaupankäyntiä tulevaisuudessakin.

4.5.4 Asiakassuhteiden hallinta

Asiakkaisiin on hyvä pitää yhteyttä kauppojen jälkeenkin jotta jo hankitut asiakkaat saadaan tulevaisuudessakin kauppoja tekemään. Joihinkin asiakkaisiin yritys tulee automaattisesti pitämään yhteyttä jos heillä on esim. ostamissaan autoissa takuuta jäljellä.

Asiakkaisiin saadaan helpoiten ja parhaiten yhteys postitse. Tämä tarkoittaa sitä että asiakkaiden osoitteet kirjataan ylös ja niitä pitää päivittää jatkuvasti kun muutoksia tulee.

Yhteydenottoja ei tarvitse olla usein mutta kun asiakkaat saavat esim. joulutervehdyksen niin heille jää hyvä kuva yrityksestä ja kynnys tulla uudelleen asioimaan madaltuu. Tällä tavoin yritys pystyy pitämään ja hankkimaan asiakkaita tulevaisuutta ajatellen.

Myynnin jälkeiset toiminnot ovat todella tärkeitä koska pitämällä asiakkaista huolta ostopäätöksen jälkeenkin, yritys osoittaa että asiakas on sille tärkeä. Tämän ansiosta yritys saa tyytyväisiä asiakkaita jotka toivottavasti levittävät yrityksestä positiivista sanomaa

5 TALOUS JA KUSTANNUKSET

5.1 Toimitilat

Alkuun kun yritys perustetaan niin suurimmat kustannukset koituvat toimitilojen hankkimisesta. Isojoella sopivan kokoinen tontti maksaa tällä hetkellä 953€, tontti olisi 5670 neliömetriä joten se olisi tarpeeksi suuri yrityksen tarpeisiin. (Herrala, 21.9.2010.)

Tontti sijaitisi aivan tien vieressä joten paikkana se hyvä koska tiellä on melko vilkas liikenne ja tämä toisi varmasti asiakkaita yritykselle.

Tontilla pitää tietenkin tehdä paljon töitä jotta siellä pystytään aloittamaan varsinaiset rakennustyöt. Yrityksellä on saatavilla koneita jolla pohjatöitä pystytään tekemään mutta siitä huolimatta tontille olisi palkattava lisätyövoimaa jotta kaikki saataisiin nopeasti kuntoon. Lisätyövoimaa tarvitaan arviolta noin viikon ajan ja tällöin kustannukset olisivat arviolta 3500€ - 5000€. Pohjatöissä tarvittavaa soraa ja hiekkaa saadaan omilta mailta joten tästä kertyy merkittävää säästöä.

600 neliömetrin elementtihallin hinta on noin 70000€ ja siihen pitää tietenkin lisätä pystytys kustannukset. Nämä kustannukset eivät kuitenkaan ole kovin suuret koska elementti rakennukset ovat helppoja ja nopeita kasata.

Sähkö ja vesi saadaan tontille helposti koska vieressä toimii muita yrityksiä joten linjat on jo valmiina alueelle.

Jos yritys perustettaisiin kotipaikalleni niin kulut jäisivät todella pieniksi, kuten jo edellä on mainittu, remontointikustannukset olisivat noin 5000 euroa. Tähän päälle pitää tietenkin laskea kaikki välttämättömät tarvikkeet mitä yrityksen tulee hankkia.

5.2 Autojen tuonnin kustannukset

5.2.1 Saksa

Vähänkäytettyjen autojen hinnat Saksassa ovat todella halvat. Autoja joita yrityksen kannattaa Suomeen tuoda saa jo noin 4000 eurolla. Näissä hintaluokan autoissa on jo varsin hyvä varustelu joten niiden laittamiseen ei kulu rahaa juuri ollenkaan. Esimerkiksi vuoden 2000 Audi A4 jolla on ajettu noin 60000 kilometriä voi saada jo noin 6000 eurolla. Samanlainen auto maksaa Suomessa maksaa normaalisti yli 10000 euroa. Uudemmissa autoissa ero on vieläkin selkeämpi, 2004 vuoden samainen malli on Saksassa noin 10000 euroa halvimmillaan ja Suomessa hinta on 20000 euron molemmin puolin.

10000 euron ostohintaan lisätään vero joka on noin 2000-3000 euroa joten kokonaishinnaksi tulee noin 12000-13000 euroa. Suomen hintoihin verrattuna tuontiautoon pitää lisätä vielä tuontikustannukset sekä rekisteröintikulut. Hinta nousee lähelle Suomen vastaavien autojen hintoja mutta tärkeää on että varustetaso on parempi ja hinta kuitenkin on samaa luokkaa tai hieman alhaisempi.

Nykyään autoihin lisättävän veron määrä on helpompi ennakoida koska verotus määräytyy hiilidioksidipäästöjen perusteella. Henkilöautojen veroprosentin suuruus vaihtelee 12.2% - 48.8% välillä. Mikäli autosta ei ole saatavilla hiilidioksidipäästötietoa, veroprosentti määräytyy auton kokonaismassan ja käyttövoiman perusteella. Tullin sivuilta löytyy taulukoita ja esimerkkilaskelmia eri autojen veromääristä. (www.tulli.fi)

Toinen hyvä sivusto jolta veropäätöksiä löytää ja missä niitä voi vertailla on www.automatch.de.

Vanhemmissa autoissa hinta on tietenkin alhaisempi ja tietenkin myös vero jää pienemmäksi. Valikoimassa pitää olla sekä vanhempia autoja että myös muutama uudempi auto. Alussa autoja ei voi olla vielä kovin paljoa koska kulut ovat muutenkin kovat.

Edullisin tapa tuoda autoja Saksasta on vuokrata kuorma-auto ja hakea autot laivalla. Kuorma-autolla ja trailerilla saadaan tuoduksi noin viisi – kuusi autoa kerralla ja tämä riittää alussa siihen että yritys saadaan pyörimään. Lisäksi Ruotsista tulee muutama auto myyntiin. Saksasta tuotujen autojen arvo on kaikkiaan noin 70000 euroa.

5.2.2 Ruotsi

Ruotsissakin autojen hinnat ovat halvemmat kuin Suomessa ja erityisesti maasturit ja lava-autot ovat halvempia kuin Suomessa. Yritys pyrkiikin tuomaan Ruotsista erityisesti tämän mallisia autoja, unohtamatta kuitenkaan henkilöautoja. Henkilöauto joka Suomessa maksaa noin 20000 euroa maksaa Ruotsista tuotuna verojen jälkeen noin 16000 euroa. (www.tulli.fi)

Autojen fyysinen tuonti ei ole kallista koska välimatkat ovat lyhyitä. Halvin tapa on tuoda autoja kerralla enemmän trailerilla. Autoja kannattaa etsiä pääosin Itä-Ruotsista koska tällöin välimatkat pystytään entisestään minimoimaan. Toisaalta autoja kannattaa etsiä myös aivan maan pohjoisosista koska siellä autot ovat todella hyvin varusteltuja kylmien sääolosuhteiden vuoksi.

Sekä Suomessa että Ruotsissa ovat käytössä samankaltaiset lait siitä mitä ominaisuuksia autoissa täytyy olla joten autoja ei tarvitsisi muokata vaan ne saataisiin nopeasti myyntiin. Tämä tietenkin säästäisi paljon aikaa ja ennen kaikkea selvää rahaa.

5.3 Rekisteröintikustannukset

Auton ensikatsastus Suomessa maksaa noin 200 euroa. Lisäksi pitää huomioida ulkomailta hankittavien muiden rekisteröinnissä vaadittavien todistuksien hinta joka voi nousta tuohon samaan 200 euroon.

Yrityksen tarkoituksena on rekisteröidä autot valmiiksi jotta asiakkaille voidaan tarjota valmista tuotetta. Autoa ei pysty rekisteröimään ennen kuin autosta on maksettu verot joten tämä on ensimmäinen asia mikä pitää hoitaa.

Rekisteröintikatsastuksessa varmistetaan että auto on Suomen lakien mukainen ja tämän jälkeen sen saa rekisteröityä. Rekisteröidessä auton on mukana oltava edelliseen maan alkuperäinen rekisteriote sekä todistus ajoneuvon vaatimustenmukaisuudesta.

Rekisteröinnin yhteydessä vaaditaan myös omistusoikeusselvitys johon tarkoitukseen sopii joko luovutuskirja tai kauppakirja. Ajoneuvoon täytyy hankkia myös vakuutus ennen kuin sen voi rekisteröidä Suomeen. (www.ake.fi)

5.4 Korjauskustannukset

Korjaus- tai parannuskustannukset eivät voi nousta kovin korkeiksi koska muuten autojen hinnat nousevat liian korkeiksi. Tämä pyritään välttämään tarjoilla autojen valinnoilla.

Joitain korjauksia tai lisäyksiä joutuu toki joskus tekemään esim. lisävarusteet. Tarkoitus kuitenkin on että autojen paranteluun kuluu korkeintaan 500-1000 euroa autoa kohden.

Tästä summasta suurin osa on tarkoitettu lisävarusteisiin ja itse korjaustoimenpiteisiin ei saa kulua paljon rahaa. Lisäksi yrityksellä tarkoitus on suorittaa töistä itse niin paljon kuin mahdollista ja tämä säästää rahaa muihin tarkoituksiin.

5.5 Rahoitus

Yrityksen käyntiin saamiseen vaatii rahaa 150000€. Tästä 100000€ menee autojen hankkimiseen ja myyntikuntoon saamisen. Toimitilojen kunnostamiseen pitää varata 10000€. Lisäksi pakollisiin hankintoihin on varattava 20000€. Näihin hankintoihin

kuuluvat tietokoneet ja oheislaitteet, toimistotarvikkeet ja työkalut. Näiden hankintojen jälkeen yritykselle jää vielä 20000€ "varalle" tai muihin kuluihin.

Rahoitusta haetaan pankista lainalla jonka suuruus on tarvittavat 150000€. Lainasumma on suuri mutta autojen arvo olisi 100000€ ja autoja voitaisiin käyttää vakuutena. Alla on laskelma lainan takaisinmaksusta.

Laina olisi siis 150000 euroa ja laina-aika kymmenen vuotta. Tasaerä kuukausittain olisi 1467,11€. Korkona 12 kk. euribor 1,222 johon lisäksi asiakasmarginaali 2.0%. Todellinen vuosikorko olisi 3,56% joka sisältää myös lainan nostokulut. Näitä ovat toimitusmaksu 150€ ja järjestelypalkkio 1500€. (Kunnaspuro, 9.2.2010)

Yritys tulee hakemaan myös starttirahaa toiminnan aloittamiseen. Starttirahaa myönnetään enintään 18:sta kuukaudeksi ja se koostuu kahdesta osasta, perustuesta ja lisäosasta. Perustuki on 25,63€/päivä ja lisäosan määrä on enintään 60 prosenttia perustuen määrästä.

5.6 Kannattavuus

Aivan yrityksen alkuvaiheessa sen ei ole tarkoitus tuottaa suuria voittoja vaan tarkoituksena on tuottaa sen verran että lainoja saadaan lyhennettyä. Lainoja joudutaan ottamaan yhteensä noin 150000 ja tarkoitus olisi lyhentää niitä heti alussa niin paljon kuin mahdollista.

Yhdestä autosta saatava voitto voi vaihdella paljonkin riippuen autosta. Koska yrityksen tavoitteena on tuoda halpoja autoja jotta voitot saadaan maksimoitua niin realistinen oletus on että yhdestä autosta saatu voitto on vähintään noin 2000 euroa.

Tämä tarkoittaa että jos muita kustannuksia ei oteta huomioon niin yrityksen pitää myydä vajaat sata autoa jotta velkasumma saadaan kasaan. Tämä taas tarkoittaa että

yhdessä vuodessa velkasumman kasaan saamiseksi pitäisi myydä kaksi autoa viikossa. .

Jos autoja myydään edellä mainittu määrä niin se vaatii tietenkin että niitä haetaan vähintään kerran kuussa lisää. Tämä taas tarkoittaa että ne on saatava nopeasti myyntiin ja niissä ei saa olla vikoja. Ongelmia tuottaa löytää oikeat autot lyhyessä ajassa ja lisäksi aikaa kuluu autojen hakemiseen. Tämä kaikki on poissa myyntityöstä ja markkinoinnista. Järkevintä on kuitenkin varata 10 vuotta lainan takaisinmaksuun jolloin autojen tuonnissa ei tarvitse hätäillä liikaa ja tuotavat autot ovat huippukuntoisia ja niistä saadaan paras mahdollinen hinta.

6 JOHTOPÄÄTÖKSET

Tämän alustavan liiketoimintasuunnitelman perusteella olen valmis jatkamaan kehitystyötä jotta uusi yritys saadaan perustettua ja jotta se myös menestyisi. Tämä on vasta alustava liiketoimintasuunnitelma ja varsinaiseen liiketoimintasuunnitelmaan verrattaessa tämä on suppeampi. Tämä liiketoimintasuunnitelma toimii kuitenkin varsin hyvänä pohjana varsinaista liiketoimintasuunnitelmaa tehtäessä.

Liiketoimintasuunnitelma on yritykselle tärkeä koska ilman kunnollista suunnitelmaa on aivan turhaa lähteä hakemaan rahoitusta perustettavaa yritystä varten. Toisaalta liiketoimintasuunnitelmaa voidaan käyttää myös kun tarvitaan ulkopuolisilta apua yritystä perustettaessa. Itse voi olla sokea joillekin asioille jotka voisivat tuottaa ongelmia mutta kun liiketoimintasuunnitelma esitetään alan ammattilaisille niin he osaavat jo siinä vaiheessa sanoa mitä asioita pitäisi muuttaa ja miten. Asiantuntijoiden apua tulisikin käyttää aina kun se on mahdollista.

Suunnitelmaa tehtäessä eteen tuli monia ongelmia joita aiemmin ei oltu huomioitu uutta yritystä ja sen perustamista mietittäessä. Ehkä suurin ongelma Tuontiauto Erämaan kohdalla on autojen hankkiminen ja niiden maahan saaminen. Toisin sanoen mistä löytää ne autot joilla saadaan tehdyksi mahdollisimman paljon voittoa ja miten ne saadaan edullisesti tuoduksi Suomeen. Näitä asioita tulee jatkossa vielä miettiä tarkasti jotta uusi yritys saadaan pyörimään. Kaiken kaikkiaan voidaan sanoa että liiketoimintasuunnitelma tuo esille ongelmat jo etukäteen ja niitä pystytään korjaamaan jotta perustamisvaiheessa sekä sen jälkeen suuremmilta yllätyksiltä vältytään.

Tällä hetkellä edellytykset uuden yrityksen perustamista ajatellen ovat melko heikot mutta talouden oletetaan nousevan melko nopeasti ja viiden vuoden kuluttua, kun yritys on tarkoitus perustaa, tilanne voi olla jo aivan toinen. Yrityksen tarkkaan perustamisajankohtaan vaikuttaa vielä moni asia esim. juuri talouden tilanne sekä oma taloudellinen tilanne.

Yksi tärkeä asia mitä vielä pitää tarkoin harkita on yrityksen sijainti. Verrattaessa Isojokea ja Seinäjokea, molemmista paikkakunnista löytyy sekä hyviä että huonoja

puolia. Isojoella olisi huomattavasti edullisempaa pitää liikettä mutta kysymys kuuluu löytääkö asiakkaat sinne ja ovatko he valmiita tulemaan sinne pitempienkin matkojen takaa. Seinäjoella on monia autoalan liikkeitä ja näin asiakkailla on mahdollisuus tehdä siellä vertailuja eri liikkeiden ja autojen välillä.

Yritys olisi järkevinä pystyttää Isojoelle kotipaikalleni koska tällöin säästetään kustannuksissa huomattavia summia. Tällöin ei tarvitse rakentaa uusia tiloja vaan olemassa olevien tilojen muokkaus riittää. Rahaa säästyy rakennuskustannuksissa ja muutostyöt sujuvat paljon nopeammin kuin kokonaan uuden rakennuksen tekeminen.

Tärkein yrityksen perustamiseen vaikuttava asia on kuitenkin oma mielenkiintoni yrittäjyyteen ja ainakin tällä hetkellä itselläni on halu saada itse vaikuttaa asioiden kulkuun. Halu menestykseen on kova ja myös tämä ajaa tietenkin eteenpäin. Omassa yrityksessä olen vastuussa ainoastaan itselleni ja voin itse päättää esim. työajoistani, tosin yrityksen alkuvaiheissa työtä on tehtävä todella kovaa ja vapaa-aika jää vähin. Tämä on kuitenkin asia johon pystyn sopeutumaan jotta yritystoiminta saadaan käyntiin ja yritys tuottavaksi.

LÄHTEET

- Auton osto Saksasta. Päivitetty 27.3.2010. [WWW-dokumentti]. Sompsa Oy. [Viitattu 1.4.2010]. Saatavissa: <http://www.sompsa.fi/AutoSaksasta.htm>
- Bergström, S., Leppänen. A 2001. Yrityksen asiakasmarkkinointi. Helsinki: Edita Oy.
- Delta-konserni. Ei päiväystä. [WWW-dokumentti]. Delta Motor Group [Viitattu 22.9.2009] Saatavissa : <http://www.delta.fi/konserni/>
- Herrala, E. 2009. Kunnanvaltuutettu. Isojoki. Haastattelu 21.9.2009.
- Karppinen, S. & Jälkö, R. 29.4.2009. Ajoneuvon ensirekisteröinti. [pdf-julkaisu]. Ajoneuvohallintokeskus. [Viitattu 10.9.2009]. Saatavissa : <http://www.ake.fi/NR/rdonlyres/90BB7D61-2295-4764-91D5-70056E5D47BB/0/31Ajoneuvonensirekisterointi.pdf>
- Kunnaspuro, M. 2010. Pankkitoimihenkilö. Isojoen Osuuspankki. Isojoki. Haastattelu. 9.2.2010.
- Lahtinen, J, 1998. Markkinoinnin suunnittelu. Gummerus Kirjapaino Oy.
- Lautaoja, T. 2009. Toimitusjohtaja. TL-Rakenne Oy. Haastattelu. 4.10.2009. Isojoki.
- Mika Minni Oy. Ei päiväystä. [WWW-dokumentti] Mika Minni Oy. [Viitattu 24.9.2009]. Saatavissa: <http://www.neliveto.eu/>
- Pitkämäki, A. 2000. Pk-yrityksen liiketoimintasuunnitelma. Helsinki: Talentum Media Oy.
- Puustinen, T. 2004. Avain omaan yritykseen. Helsinki: Otavan Kirjapaino Oy.
- Rissanen, T. 2007. Kilpailu markkinoilla. Vaasa: Kustannusyritys Pohjantähti.
- Ritvanen, V & Koivisto, E. 2007. Logistiikka Pk-yrityksessä, hankinta kilpailutekijänä. Helsinki: WSOY Oppimateriaalit Oy.
- Tullihallitus. 2009. Asiakasohje. [pdf-julkaisu]. Tullihallitus.[Viitattu 1.9.2009]. Saatavissa: http://www.tulli.fi/fi/suomen_tulli/julkaisut_ja_esitteet/asiakasohjeet/auto_verotus/autotiedostot/020.pdf

Tuontiauto Ruotsista. Ei päiväystä. [WWW-dokumentti] Autoverkko.fi.
[Viitattu 19.11.2009]. Saatavissa: <http://www.autoverkko.fi/auton-tuonti/auton-tuonti-ruotsista>

Viitala, R. & Jylhä, E. 2006. Liiketoimintaosaaminen: Menestyvän yritystoiminnan perusta. Helsinki: Edita Publishing Oy.

Yritystietoa. Ei päiväystä. [WWW-dokumentti] Oy Scan Auto Ab. [Viitattu 22.9.2009]. Saatavissa: <http://www.maakunnanauto.fi/artikkeli.aspx?sivuid=1197>

Yritystietoa. Ei päiväystä.[WWW-dokumentti]. J. Rinta-Jouppi Oy. [Viitattu 21.9.2010]. Saatavissa: <http://www.rintajouppi.fi/Etusivu.aspx>

